

Dutch Quality Gardens: samen professionaliseren

Dutch Quality Gardens is een ambitieuze club van negen hoveniers. Om stappen te kunnen zetten, hebben ze hun bedrijven laten doorlichten – met ondersteuning van Koninklijke VHG. Hans Linders en Rob Mocking van Dutch Quality Gardens vertellen hoe dat is verlopen. En wat het heeft opgeleverd.

TEKST: PETRA VAN HEIJNINGEN, FOTO'S: AD VAN NIEUWLAND

Met elkaar de lat hoger leggen, leren van elkaar en het vak verbeteren. Dat is het idee achter Dutch Quality Gardens. “We willen ons werk professioneel en goed doen. Om dat herkenbaar te maken voor de consument, organiseren we ook gezamenlijk de marketing en communicatie,” vertelt Rob Mocking, hovenier en bestuurslid van Dutch Quality Gardens.

“Met gelijkgestemde hoveniers is het fijn sparren”

CONSUMENTENVOORWAARDEN & GARANTIE

Dutch Quality Gardens bestaat uit negen hoveniers. “De komende tijd willen we groeien richting twintig bedrijven (in 2024) met een landelijke dekking. Alle leden zijn ook VHG-lid. Daardoor zijn er veel randvoorwaarden afgedicht, denk aan de consumentenvoorwaarden en garantie”, vertelt Rob. “Zo hoeven we niet het wiel opnieuw uit te vinden.” Het is een club van gelijkgestemde hoveniers. “Dat maakt dat het fijn sparren is. Je hebt allemaal te maken met dezelfde vraagstukken, denk aan personeel, financiën en materialen. Niemand van ons is bang om dingen te delen – ook als het gaat om cijfers. We kunnen elkaar altijd bellen en gaan bij elkaar op bezoek.”

Ook stappen zetten in professionalisering?

Alle VHG-leden kunnen gebruik maken van het VHG-professionaliseringsprogramma. Een goed begin is het (online) invullen van de bedrijfsscan. Daarmee worden heel concreet verbeterpunten in beeld gebracht. Na het invullen krijgt u een terugkoppeling met adviezen, bijvoorbeeld het gebruik van handige instrumenten of het volgen van een workshop. De bedrijfsscan is te vinden op onze website (alleen voor leden).

VAN ELKAAR LEREN

Tegelijkertijd zijn er ook wel wat verschillen tussen de bedrijven: de rechtsvorm varieert bijvoorbeeld van eenmanszaak tot BV. “Wil je echt van elkaar kunnen leren, dan moet je weten waar je het over hebt”, zegt Hans Linders, hovenier en voorzitter van Dutch Quality Gardens. “Daarom hebben we contact gezocht met VHG met de vraag om onze bedrijven professioneel door te lichten.” Deze vraag is vanuit Koninklijke VHG opgepakt door Marc Wichman en Richard Maaskant. Zij hebben alle leden van Dutch Quality Gardens bezocht. De hoveniers hebben ook financiële gegevens aangeleverd en allerlei vragen beantwoord over hun bedrijfsvoering. Daarvoor is gebruik gemaakt van de bedrijfsscan van VHG (zie kader). Dutch Quality Gardens is nog een stap verder gegaan door ook het INK-managementmodel te gebruiken. “Dit model geeft richting in de vorm van groeistappen, waardoor we met elkaar een doel kunnen afspreken.” Door deze werkwijze werden de verschillen tussen de bedrijven inzichtelijk. Rob legt uit: “VHG heeft onze cijfers omgezet naar kengetallen. Daarmee kun je de uitkomsten vergelijken en inzoomen op onderlinge verschillen: waar zit dat in?”

HEI-SESSIE

De onderzoeksuitkomsten en conclusies zijn besproken tijdens een hei-sessie afgelopen voorjaar. Daarvoor kwamen de leden twee dagen bijeen op



“VHG heeft onze cijfers omgezet naar kengetallen; daarmee kun je de uitkomsten vergelijken”

een centrale locatie (waar ook nog andere onderwerpen aan bod kwamen, zoals strategie, beleid, marketing en communicatie). Hans: “Je denkt dat je allemaal ongeveer hetzelfde doet, maar dat zit net even anders. De personeelskosten variëren bijvoorbeeld; ook de productiviteit loopt uiteen. Waar ligt dat aan? Daar kun je dus hele dagen over praten. Niemand hoefde zich te schamen. Er werd heel openlijk gediscussieerd. Marc en Richard zorgden voor het vasthouden van de rode draad, want als je negen hoveniers bij elkaar zet, heb je wel iemand nodig die sturing geeft.”

NOG NIET UITGEPRAAT

De hoveniers zijn ook nog lang niet uitgepraat over de uitkomsten van het bedrijfsvergelijkend onderzoek. De komende winter staat een aantal onderwerpen op de planning voor gezamenlijke bijeenkomsten. “Dan besteden we bijvoorbeeld aandacht aan het

offertetraject, maar ook aan de kostprijs per uur”, vertelt Rob.

Hans en Rob kijken positief terug op de ondersteuning vanuit VHG. “Marc en Richard kennen de branche goed en hebben veel parate kennis”, vertelt Hans. “We hebben ook van elkaar geleerd. VHG heeft bijvoorbeeld de bedrijfsscan aangepast aan de hand van onze inbreng. Zo help je elkaar verder!” •

Meer weten?

Wilt u weten of aansluiting bij Dutch Quality Gardens iets voor u is? Neem dan contact op met een van de negen hoveniers: dutchqualitygardens.nl/over-ons/